

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

企業理念

ジュエリーを通じて人と人の絆を深め、世代を超えて受け継がれる価値を届けること

新基幹システム稼働
2026年春時期

2 中長期の経営戦略

1. 戦略的人材育成による組織力向上

店頭での「接客のプロ」育成、マネジメント力強化、DX推進に伴うリスクリング、グローバル人材の採用・育成を進め、従業員エンゲージメント向上を実現

3. コミュニティ基盤を支えるDXの推進

新基幹システムを中核に共感型プラットフォーム「festaria ONE」を実装し、顧客・取引先・株主・社員がつながるコミュニティ基盤を実現

2. 強みを活かしたCRMの深化・実践

会員制度「festaria Members Club」を活用し、ハイタッチ・ロータッチ・テックタッチの運用ルール整備、「集客→育成→熟成」に基づいた催事戦略展開で顧客LTV最大化を目指す

4. 店舗ビジネスの競争力向上

USP商品「Wish upon a star®」中心の商品拡充、素材リサイクル・リフォームビジネス強化、3Dデジタルカスタマイズシステム活用で収益基盤を強化

3 対処すべき課題

① 業界の構造的課題

- ・ 資源価格高騰、物価上昇、労働力不足への対応が必要
- ・ 環境対応の高度化とエシカル消費への移行対応

② 消費環境の変化への対応

- ・ 消費の二極化と節約志向の高まりに対する経営施策
- ・ 原材料費・人件費上昇によるコスト負担増への対策

③ 人材確保と組織力強化

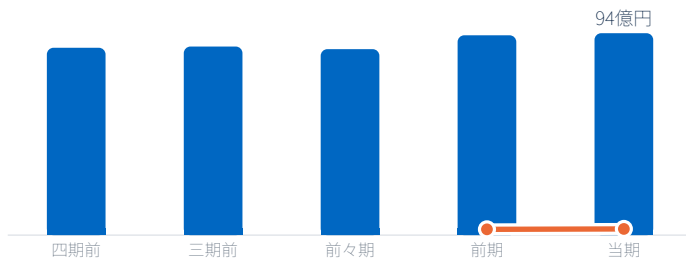
- ・ 人材不足社会での積極的な人的資本経営の実行
- ・ 店舗販売事業における接客人材の確保・育成が不可欠

面接で使えるポイント

- ・ 「ビジュド ファミリー」理念のもと、「精神価値No.1のSPA企業」から「想いを未来につなぐコミュニティ企業」への変革…
- ・ festaria Members Club・festaria ONE・Wish upon a star®など…
- ・ ベトナム工場での高度な製造技術、伊勢丹との共同開発「LUX eternal」販売開始など、グローバル競争力の強化に注力

証券コード 2736

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
宝飾品の製造・加工・販売を主要事業とする小売企業

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
94億円

営業利益率
3.1%

財務健康度
27点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 33.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）

平均年齢
－（未開示）

平均勤続
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 借金2.6億円からフェスタリアHDを上場へ導いた縁と運 貞松

